

データから、新たな価値を。

日本を、データ活用先進国へ。



2023年3月期 第3四半期決算説明資料

セカンドサイトアナリティカ株式会社

東証グロース市場 (コード番号：5028)

2023年2月14日

1. 2023年3月期 3Q決算概要
2. 事業の進捗
3. Appendix

1. 2023年3月期 3Q決算概要

2. 事業の進捗

3. Appendix

売上高は過去最高を更新。営業利益は前期比では若干減少するも、黒字化

売上高

5.2億円

前期比 +13.3%

営業利益

26百万円

前期比 -9.9%

粗利率

55.8%

アナリティクスコンサルティング売上

268百万円

前期比 +23.6%

AIプロダクト売上

252百万円

前期比 +4.2%

ストック売上

207百万円

前期比 +31.3%

- 売上高はストック売上の伸びにより、創業以来の過去最高を記録
- 営業利益は黒字化、前期比ではオフィス移転関連費用により若干減少。粗利率は50%の水準を維持
- アナリティクスコンサルティングは堅調に増加、AIプロダクトは4Qに売上が集中予定

データ利活用に関する案件需要が旺盛な一方、人材獲得の遅延によるAIプロダクト導入案件の進捗遅れにより、業績予想を修正

- 売上高は、人材獲得の苦戦によるリソース確保の遅延が影響し、AIプロダクト導入案件の進捗が当初の想定より遅れ、前回発表予想を下回る見込み
- 各段階利益は、主に売上高の減少に伴う売上総利益の減少により、同様に前回発表予想を下回る見込み

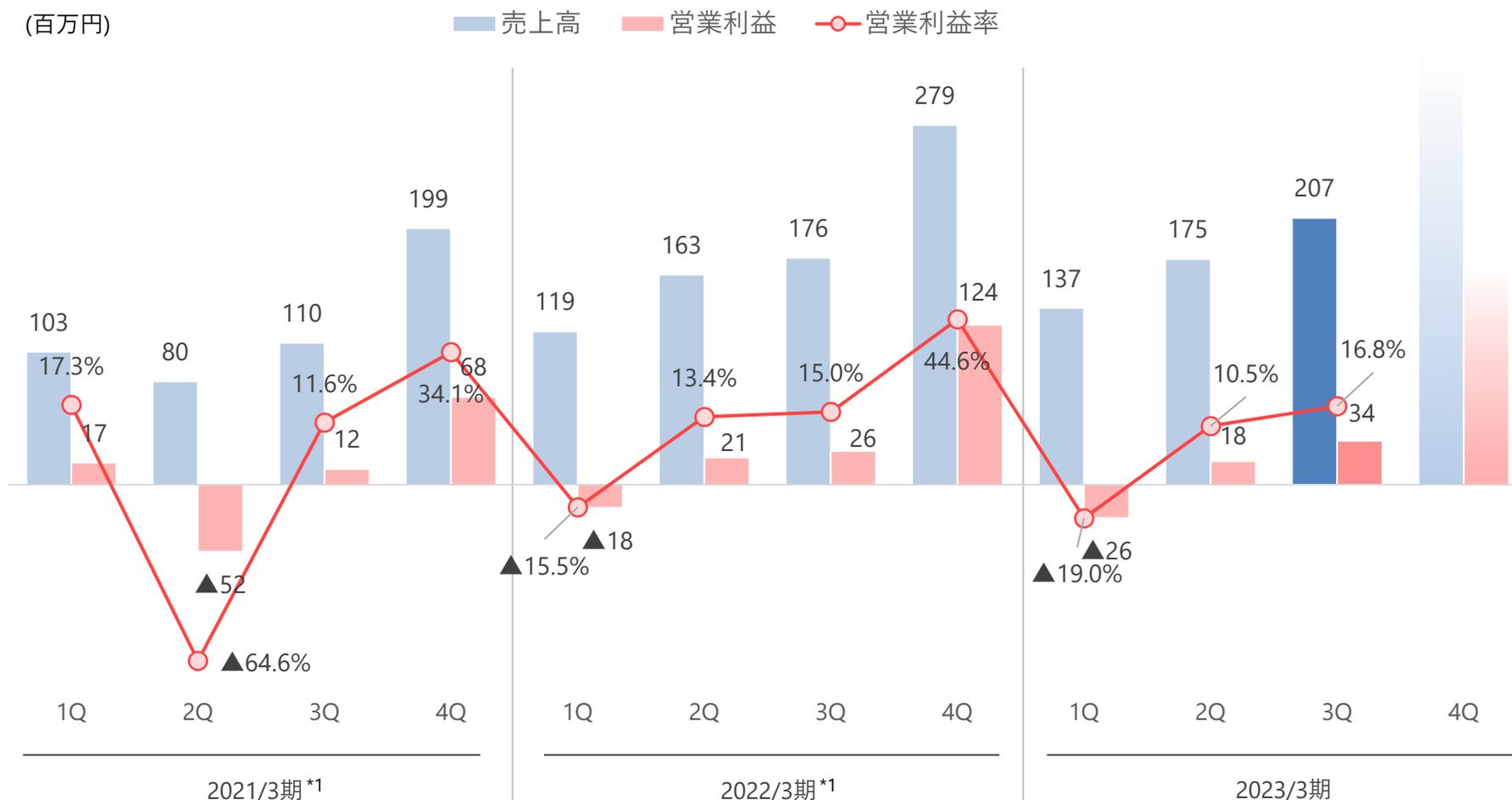
(百万円)	前回発表予想	今回発表予想	増減額	増減率	(参考) 前期実績 (2022/3期)
売上高	1,047	900	-147	-14.1%	738
営業利益	251	214	-37	-15.0%	154
経常利益	251	204	-46	-18.5%	145
当期純利益	169	138	-30	-17.9%	104
1株当たり当期純利益(円)	52.70	44.00	—	—	34.78

各段階利益ともに黒字に転換。4Qに売上、利益が集中する見込み

(百万円)	2022/3期 3Q累計	2023/3期 3Q累計	2023/3期 業績予想 ^{*1}	進捗率
売上高	459	520	900	57.8%
アナリティクスコンサルティング	216	268	-	-
AIプロダクト	242	252	-	-
売上成長率	-	+13.3%	-	-
売上総利益(粗利益)	265	290	-	-
営業利益	29	26	214	12.6%
経常利益	29	18	204	8.8%
当期純利益	23	9	138	6.8%
ストック売上	157	207	-	-

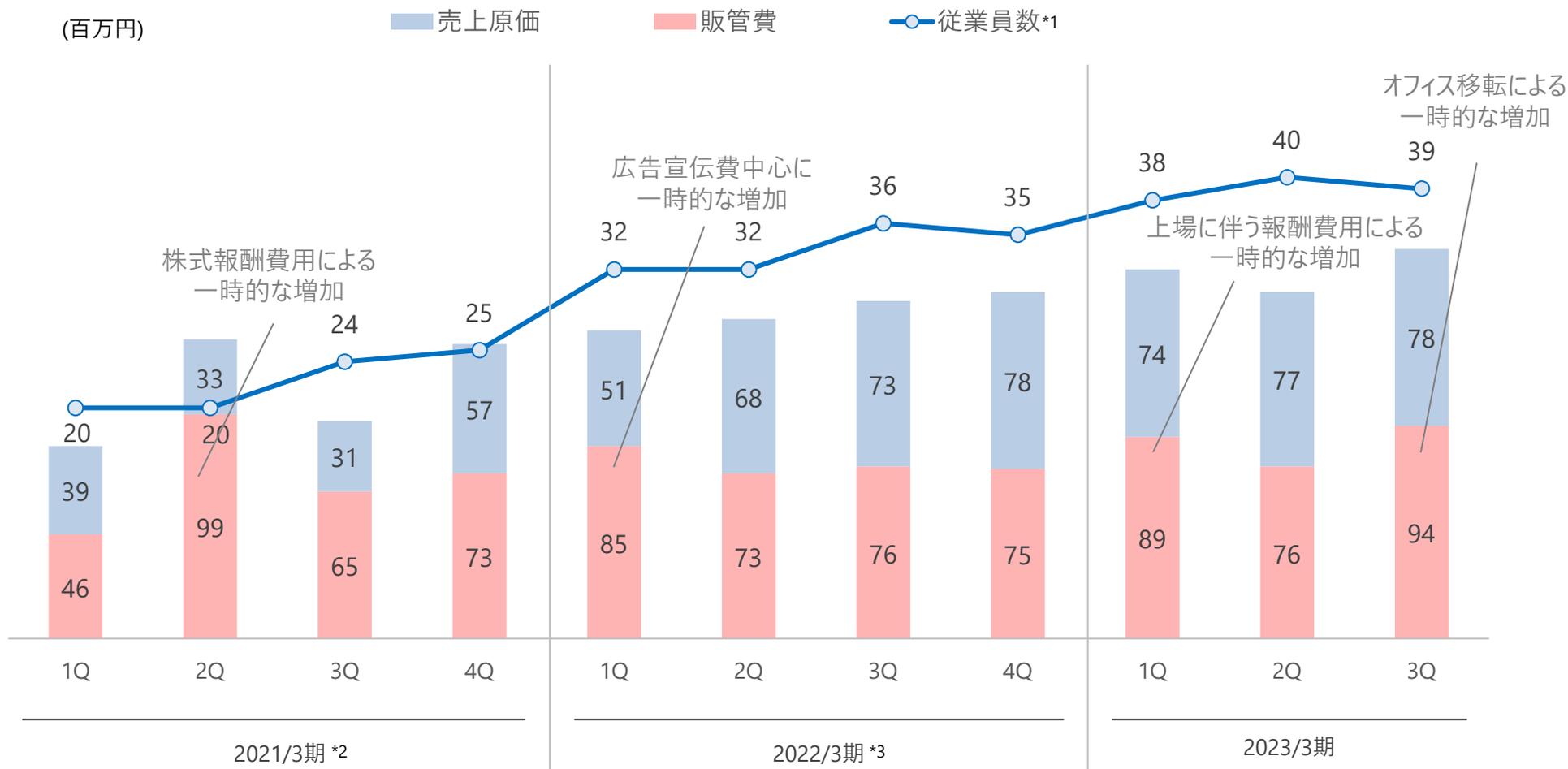
3Q単体も過去最高の売上を記録。4Qは前期同様に収益化が加速する見通し

- 売上は3Qも過去最高を継続。営業利益は季節要因及び費用先行により前期と同水準
- 期末に向けて案件の受注が進行しており、前期同様、4Qにフロー案件を中心に売上及び利益の伸びが加速する見通し



*1 2021/3期及び2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

オフィス移転に伴う一時費用及び人員増により増加。主に固定費が中心の費用構造



*1 従業員数は各期末時点の人数

*2*3 2021/3期及び2022/3期の四半期業績については、当社算定による各数値を記載しており、監査法人による監査を受けておりません

1. 2023年3月期 3Q決算概要

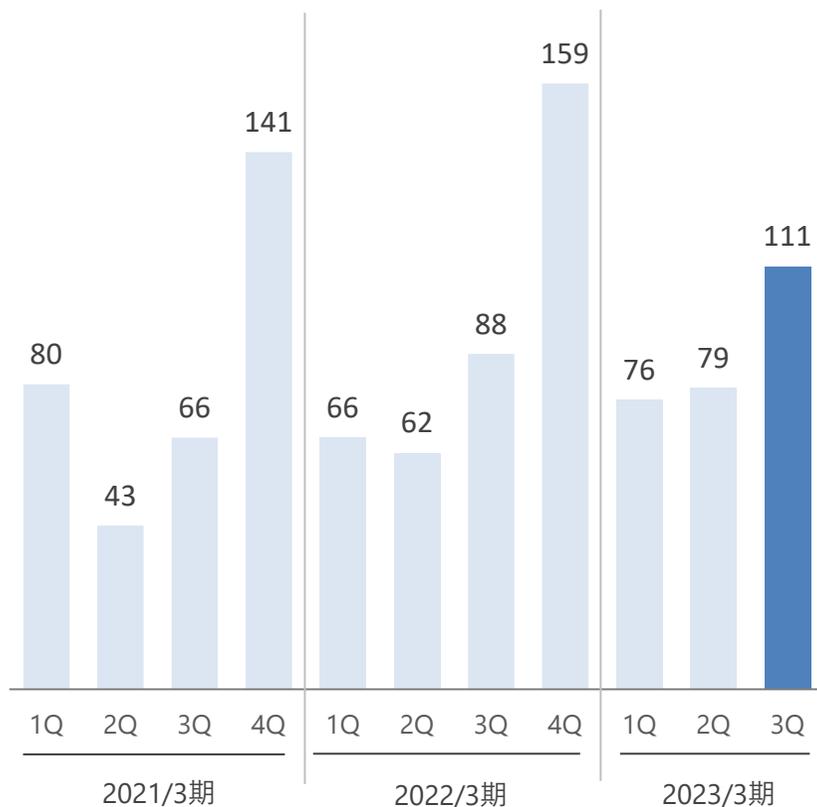
2. 事業の進捗

3. Appendix

アナリティクスコンサルティングは前期比で堅調に増加、AIプロダクトは前期と同様の傾向で推移

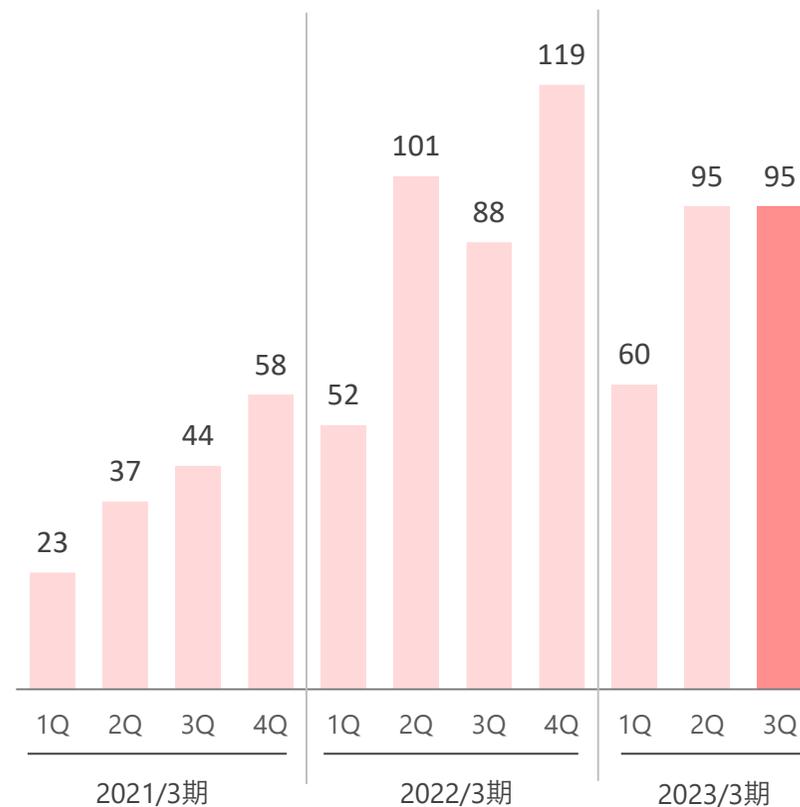
アナリティクスコンサルティング売上

(百万円)



AIプロダクト売上

(百万円)

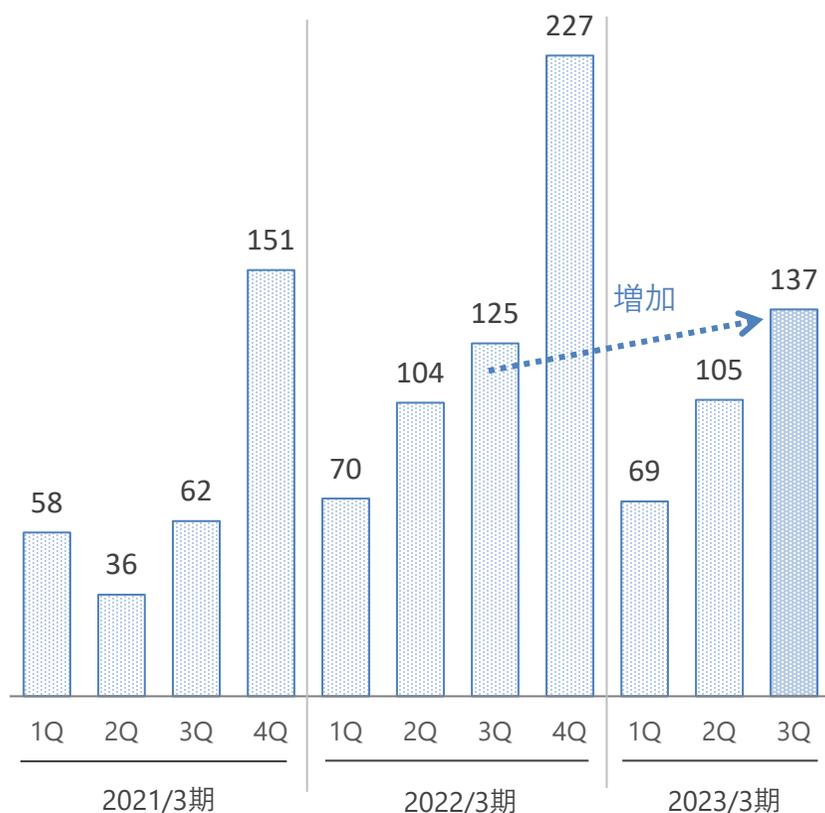


フロー売上は前期比で増加し、4Qに向けて案件が進行。ストック売上も堅調に増加

- フロー売上は前期比で増加、売上の集中時期の4Qに向けて案件が進行中
- ストック売上は前期のフロー案件からの派生により増加、着実な積上げが継続

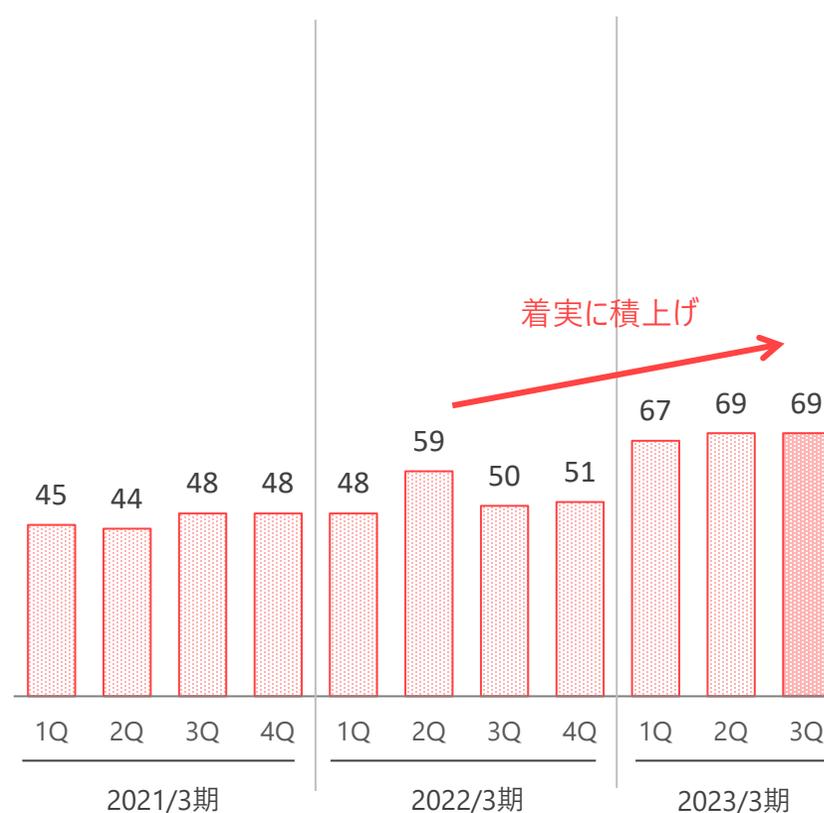
フロー売上

(百万円)



ストック売上

(百万円)

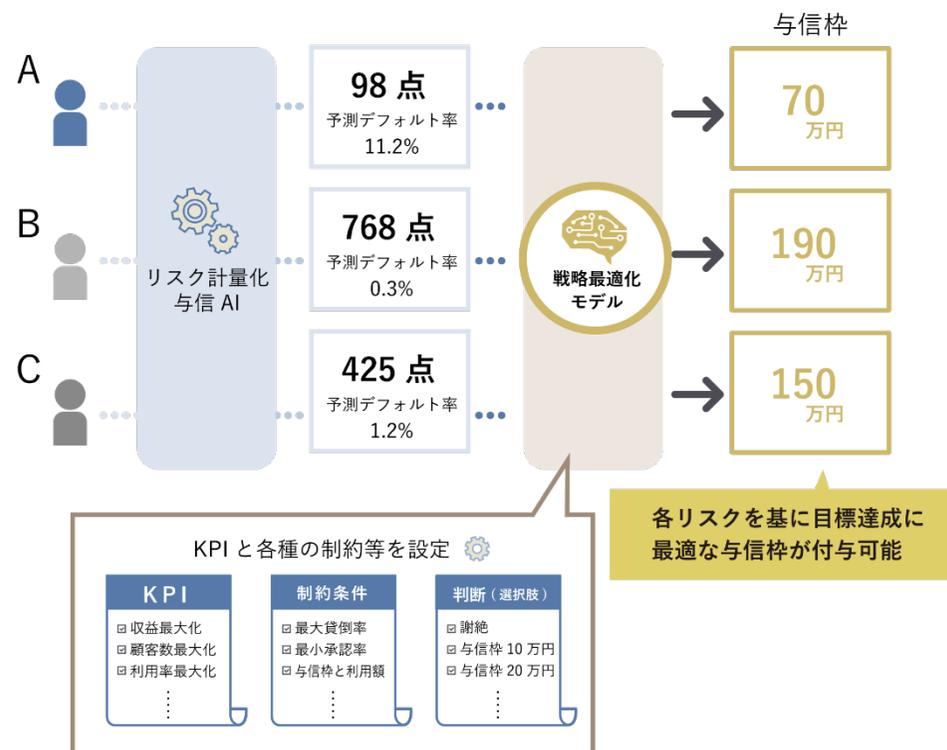


AIが事業目標に合わせて個人別に最適な与信枠を設定する「与信戦略最適化エンジン」を2023年4月から提供開始予定

背景と取組概要

- 近年、多くの事業会社、金融機関において与信業務へのAI活用が進む
- 例えば、AIを用いて、審査を行う個人に対するリスクスコアを算定し、その後手作業でルールに従って与信枠を決定していくといった活用方法が挙げられる
- 一方、リスクスコアのみで与信枠を決定すると、収益最大化や顧客数最大化等の事業目標を達成する形での与信枠の付与という観点がないため、KPI達成に繋がらないという問題が生じている
- そこで、取引先の金融機関と共に、企業の事業目標に沿って最適な与信枠を付与する、「与信戦略最適化エンジン」の共同開発を開始、KPIと各種の制約等を加味した上で、KPI達成に繋がる個人ごとの与信枠の付与までAIで行うことを可能にする

与信戦略最適化エンジンのイメージ



与信業務を行う企業への提供を通して、多くの企業の課題解決に貢献していく

家賃保証事業大手のジェイリース株式会社へ「REDエンジン」の導入が決定。 新たな与信審査モデルの開発を開始

概要

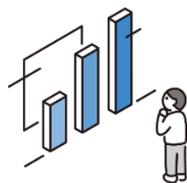
- ジェイリースの現行の与信審査モデルに、大量のデータ処理や新モデルへの切り替えなど、実運用に必要な機能を備えたAIモデルの総合実行基盤である「REDエンジン」を導入することが決定
- 高度化した新たな与信審査モデルは、適切な与信提供を通じた顧客利益の最大化とジェイリースの収益最大化を目指すものであり、より戦略的・機動的なリスクコントロールが可能に
- 新たな与信審査モデルは、2023年夏頃の運用開始を予定

新たな与信審査モデル開発のイメージ



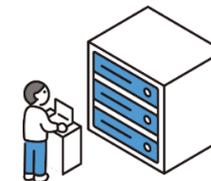
両社のノウハウ

- ジェイリースの現審査ロジックで培ったノウハウ
- セカンドサイトアナリティカの金融機関、信販会社等のAIを活用した与信審査モデル構築実績



各種ビッグデータを活用

- 膨大な個人情報データ
- ジェイリースの創業来の取引実績データ



新たな与信審査モデル

- 与信審査精度の向上
- 戦略的・機動的なリスクコントロール

高度な分析

- AIを活用した高度な分析に基づいた精度の高い与信審査モデルの構築



協業パートナー強化

- 「当社と共に変革を求める企業」かつ「大きなシナジー効果が見込める企業」と、積極的に新たに協業体制を組んでビジネスを展開
- 既存の協業パートナーとの連携をこれまで以上に強化

技術・製品
開発強化

- 当社技術者と技術顧問での新技術の開発。開発した技術のビジネス適用
- 新AIプロダクトの開発・販売
 - ✓ AIスコアと制約条件、KPI等から自動的に最適な戦略を作成する「戦略最適化エンジン」の開発と提供
 - ✓ マスク顔に対応した高性能な「顔認識AI」の提供 etc.

データサイエンス
人材確保強化

- リファラル採用の強化
- 大学研究室等からのインターン採用を導入
- データサイエンス専門エージェントの積極活用

1. 2023年3月期 3Q決算概要

2. 事業の進捗

3. Appendix



データから、新たな価値を。

- 日本を、データ活用先進国へ -

セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを提供する
「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

クライアントに合わせた最新のアナリティクス・AIサービスを提供するアナリティクス専門の企業です

会社名	セカンドサイトアナリティカ株式会社 (SecondXight Analytica, Inc.)	
設立	2016年6月	
代表者	高山 博和	
役員構成	取締役会長	加藤 良太郎
	代表取締役社長	高山 博和
	取締役副社長 テクノロジー本部長	深谷 直紀
	取締役 管理本部長	保坂 義仁
	取締役 (社外)	河本 尚之
	取締役 (社外)	伊勢 康永
	常勤監査役 (社外)	三木 孝司
	監査役 (社外)	品川 理絵子
技術顧問	監査役 (社外)	福崎 剛志
	京都大学 名誉教授 IEEE Life Fellow	酒井 英昭
	京都大学 国際高等教育院附属 データ科学イノベーション教育研究セン ター/ 大学院情報学研究科 教授	林 和則

経営理念

「データから、新たな価値を。」

セカンドサイトアナリティカは、
ワンストップでアナリティクス・AIの課題抽出～開発・導入～活用のサービスを
提供する「アナリティクスを活用したビジネス価値創造企業」です

本社所在地 東京都千代田区神田西福田町3番地 RBM神田ビル6F

資本金 307百万円 (2023/3期 12月末)

事業内容 アナリティクスとテクノロジーを活用したサービスを提供する専門
企業

株式会社SBI新生銀行

エクシオグループ株式会社

TIS株式会社

主要
事業パートナー
株式会社ミロク情報サービス

株式会社セブン銀行

SBペイメントサービス株式会社

三井住友海上火災保険株式会社

カスタムメイド型データ分析主体のアナリティクスコンサルティングとAIプロダクトの2事業構成。課題発見～導入・運用サービスを通じ、ワンストップで業務を支えるアナリティクスサービスを提供

音声・動画データ	画像データ	有償データ	業務データ (DBデータ)	ログデータ (Webログ)	センサデータ (IoTデータ)	オープンデータ	ソーシャルデータ

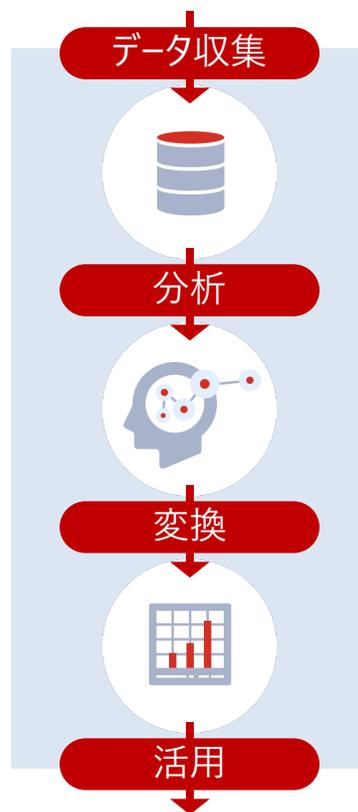
アナリティクス コンサルティング (課題解決のためのきめ細かなコンサルティング)

データ分析コンサルティング・アドバイザー

- データ分析から得られる示唆を基にして、ビジネス課題の解決支援・実行支援
- 統計・機械学習モデルを効果的に活用するための業務支援や、レポートを通じた経営判断の質・スピードの向上支援

機械学習モデル構築支援

- 既存データを元に、ビジネス課題を解決する統計・機械学習モデルの構築・改善
- モデル開発のためのデータ収集やクレンジング、データ変換技術のサポート



AIプロダクト (高度で迅速なAIパッケージ導入とAIプロダクト提供)

カスタムメイド型AIパッケージ提供

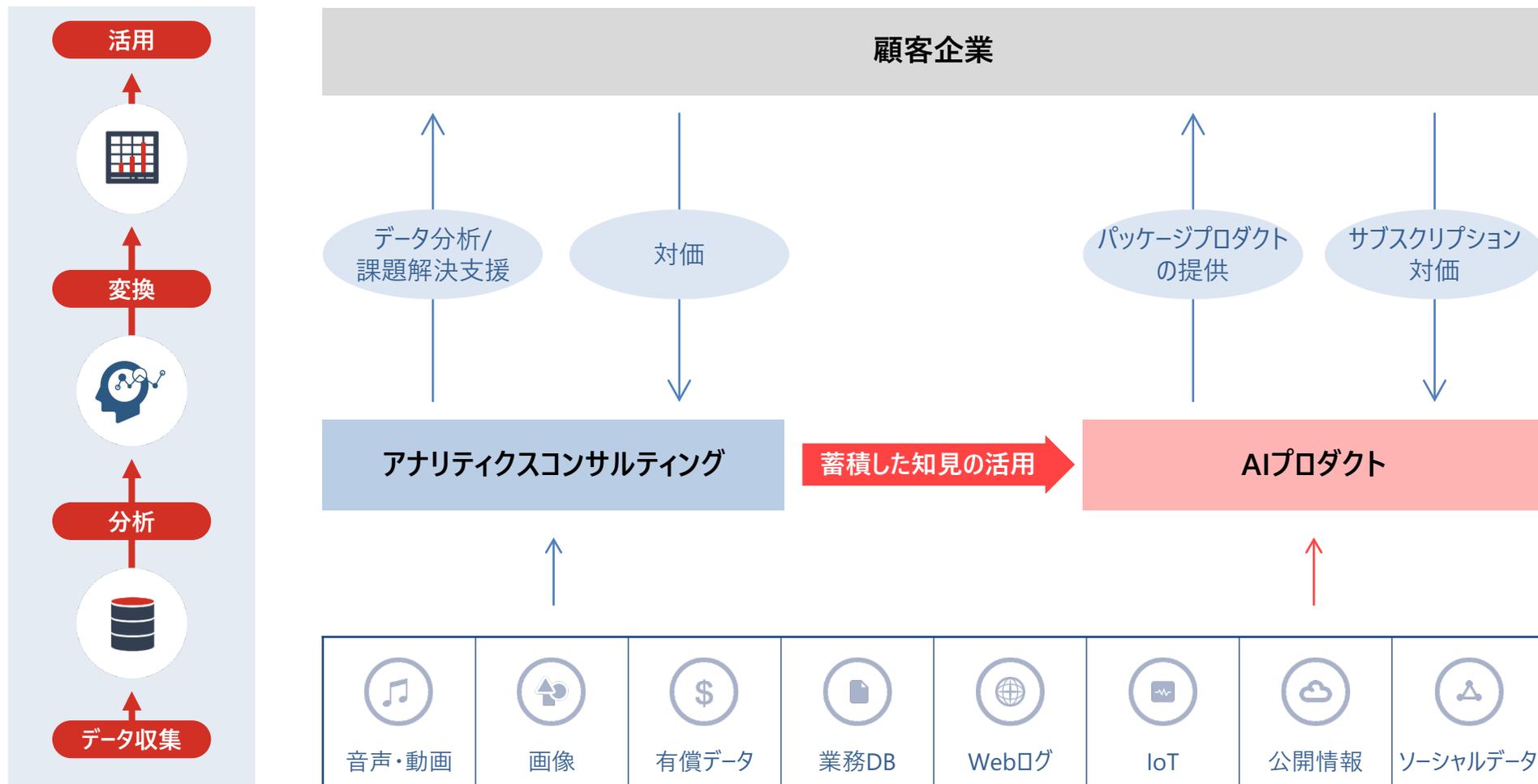
- 実務面で必要な運用機能を備えた機械学習モデル実行基盤の導入
- 基幹システムのデータだけでなく、ログや画像などの各種データを蓄積・分析できる基盤の導入

拡販型AIプロダクト提供

- モデル開発を含むデータ分析のノウハウをサービス化し、SaaS型サービスとして提供
- 協力企業のデータを活用し、モデルを通じてデータの価値を提供

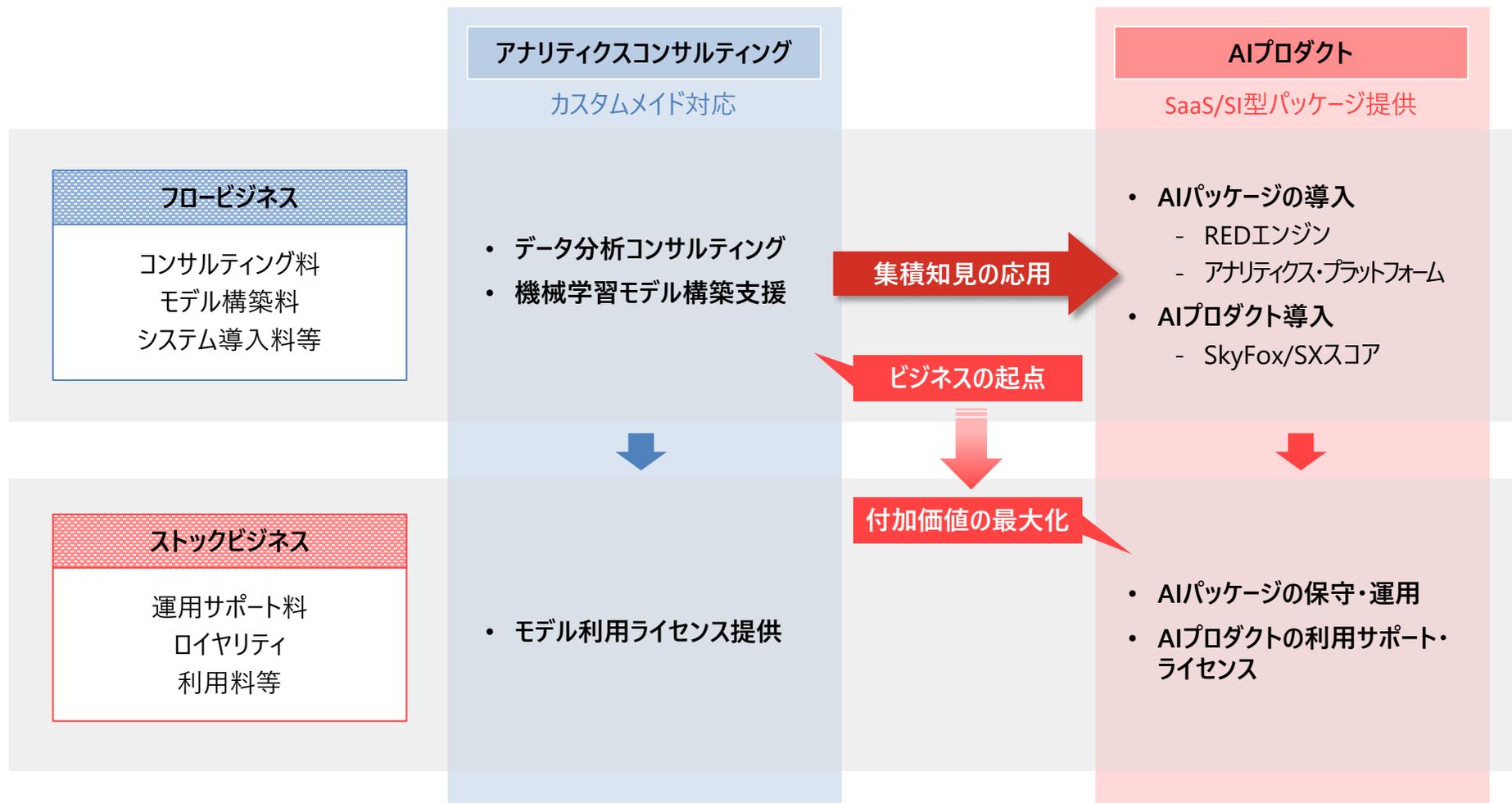
アナリティクスコンサルティングで得た知見を活かしてAIプロダクトを開発し、顧客企業に提供

- 機械学習活用のアナリティクスコンサルティングは、顧客企業毎に課題解決支援を提供
- AIプロダクトでは、汎用版の課題解決支援プロダクトをサブスクリプション型で提供



データ分析コンサルティング等のアナリティクスコンサルティングがビジネスの起点

- ・ フロー売上を主軸とした顧客個別対応型事業で知見を集積、AIプロダクトのSaaS/SI型パッケージ製品開発に応用
- ・ 各事業内においても、フロー型ビジネスをストック型ビジネスへとシフトさせる構造を構築



データに潜む重要なパターンの発見、解釈、分析により、顧客毎に異なる様々な課題の解決を支援

- 売上実績はテーブルデータ解析が約半分を占めるが、特定業種に偏らず守備範囲は広い
- 特定人物検出や障害物検出、高度AI審査モデルの構築や需要予測・在庫最適化など幅広い業務を展開

売上構成

画像・動画・
映像解析

11.2%

アナリティクス
コンサルティング
売上高

268百万円
(2023/3期 3Q累計)

テーブルデータ解析

55.4%

その他分析全般支援

33.4%

テーブルデータ解析

BNPL与信/ローン与信/
金融商品クロスセル
等のAIモデル構築

企業M&AマッチングAI
の構築

小売店舗向け
来店者数予測/
在庫最適化AIの構築

保険営業向け
コンプラリスク判定AI
の構築

大手EC向け
ダイナミックプライシング
AIの構築

(他多数)

画像・動画・映像解析

5G×4K×30FPS映像
の線路障害物検知・
列車劣化検査AI構築

8K×60FPS映像の
高速映像解析

工事写真の
安全・品質管理業務
のAI化

マスク顔対応の
顔認証AIの構築

個人IDカードの
偽造検知AIの構築

(他多数)

その他分析全般支援

データ利活用促進
アドバイザリ・
コンサルティング

中央官庁向け
AI利活用ガイドライン
の策定支援

SCM攪乱抑止のための
需要推定・データ分析支援

書誌解析技術を用いた電子書籍の
タグ付け業務のAI化

住宅ローンチャットボット
構築検証

(他多数)

導入型パッケージ製品とSaaS型製品をバランスよく展開

製品ブランド	 RED Engine	 戦略最適化Engine	 アナリティクスプラットフォーム	 Object Recognition	 SX Score	 SkyFox  SkyFox HR
製品概要	<p>様々なアルゴリズムに対応可能な実践的運用基盤</p>	<p>事業KPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデルを構築するエンジン</p>	<p>全データ一元管理及び分析ツール対応プラットフォーム</p>	<p>様々なインターフェースに対応した画像/映像解析エンジン</p>	<p>当社の独自モデルを用いたリスクやニーズのスコアリングサービス</p>	<p>データアナリティクスの自動化ソフト (AutoML製品)</p>
製品特性	<p>与信枠、潜在顧客、顔認証など組み合わせアンサンブルモデルが可能</p>	<p>REDエンジンと連携可能。 高速求解、高精度予測が可能</p>	<p>REDエンジン、SkyFoxとの連携可能</p>	<p>高解像度・高FPS映像のリアルタイム解析が可能</p>	<p>スコア作成のデータ加工及びモデル構築・選定技術で特許取得済</p>	<p>アナリティクス課題の機械学習を自動化したSaaS型製品</p>



協業パートナーは「SXと共に変革を求め、大きなシナジー効果が見込める」企業群

- 顧客であり、新サービスの共同開発パートナーであり、当社サービスの有力なセールスルートでもある存在
- 協業パートナーの強みと当社の強みのシナジーにより、付加価値の拡大を追求するモデル

	<ul style="list-style-type: none"> グループ統合顧客データベース「YUI Platform」等のアナリティクス基盤の活用 グループ内企業へのAIサービスの導入やサービス共同開発 SBI新生銀行取引先企業へのAIサービスの展開
	<ul style="list-style-type: none"> キャリア課金・後払いビジネスでのAIサービスの活用 決済代行ビジネスへの不正検知AIの導入 決済時の認証技術の共同開発(顔認証・音声認証など)
	<ul style="list-style-type: none"> AIプロダクトの協業販売 エクシオグループ既存事業へのアナリティクス適用(工事AI、Beacon分析等) AIシステム導入～運用時の協業
	<ul style="list-style-type: none"> 「SXカード会社向けデータ収集エンジン×TISカードソリューション」をカード業界へ展開 「SX審査モデル構築ノウハウ×TIS金融ソリューション」の新たなソリューションの開発 「SX不正検知モデル構築ノウハウ×TIS金融ソリューション」の新たなソリューションの開発
	<ul style="list-style-type: none"> AIを活用した顔認証/不審者検知ソリューションの開発 その他ATM及び金融データを活用したAIソリューションの検討
	<ul style="list-style-type: none"> 両社の技術・情報を活用した共同ソリューションの検討・開発
	<ul style="list-style-type: none"> AIを活用した信用リスク計量化プラットフォームの共同開発 その他保険データとAIを活用した共同ソリューションの検討・開発

AI技術においては、中核を担う機械学習領域に注力。ディープラーニングを含むコア技術をベースに、各種のデータアナリティクスを実行



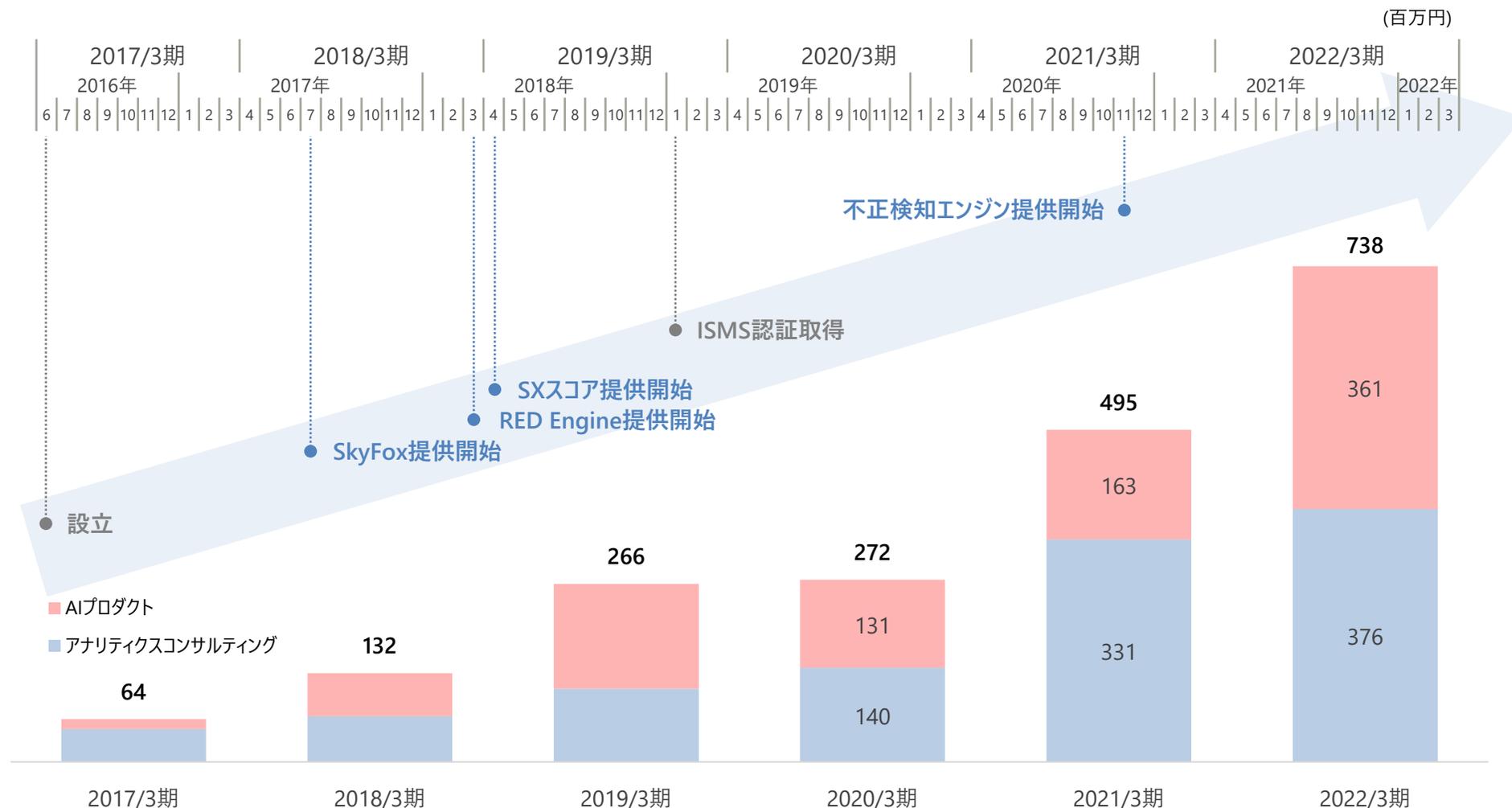
*1 機械学習：経験からの学習により法則を見つけ出し、法則性を自動化(再現)するコンピュータアルゴリズム

*2 ツリーアンサンブル：複数の木構造の弱学習器(性能の低い機械学習モデル)を組み合わせて、高性能な機械学習モデルを構築する手法

*3 ベイジアンアプローチ：ある事象に関連する条件についての事前の知識に基づいて、その事象の確率を予測する手法

*4 ディープラーニング：人間の脳が持つ一部の機能を模倣して機械に学習させる手法

会社設立は2016年。アナリティクスコンサルティングを提供しつつ、順次AIプロダクトを展開



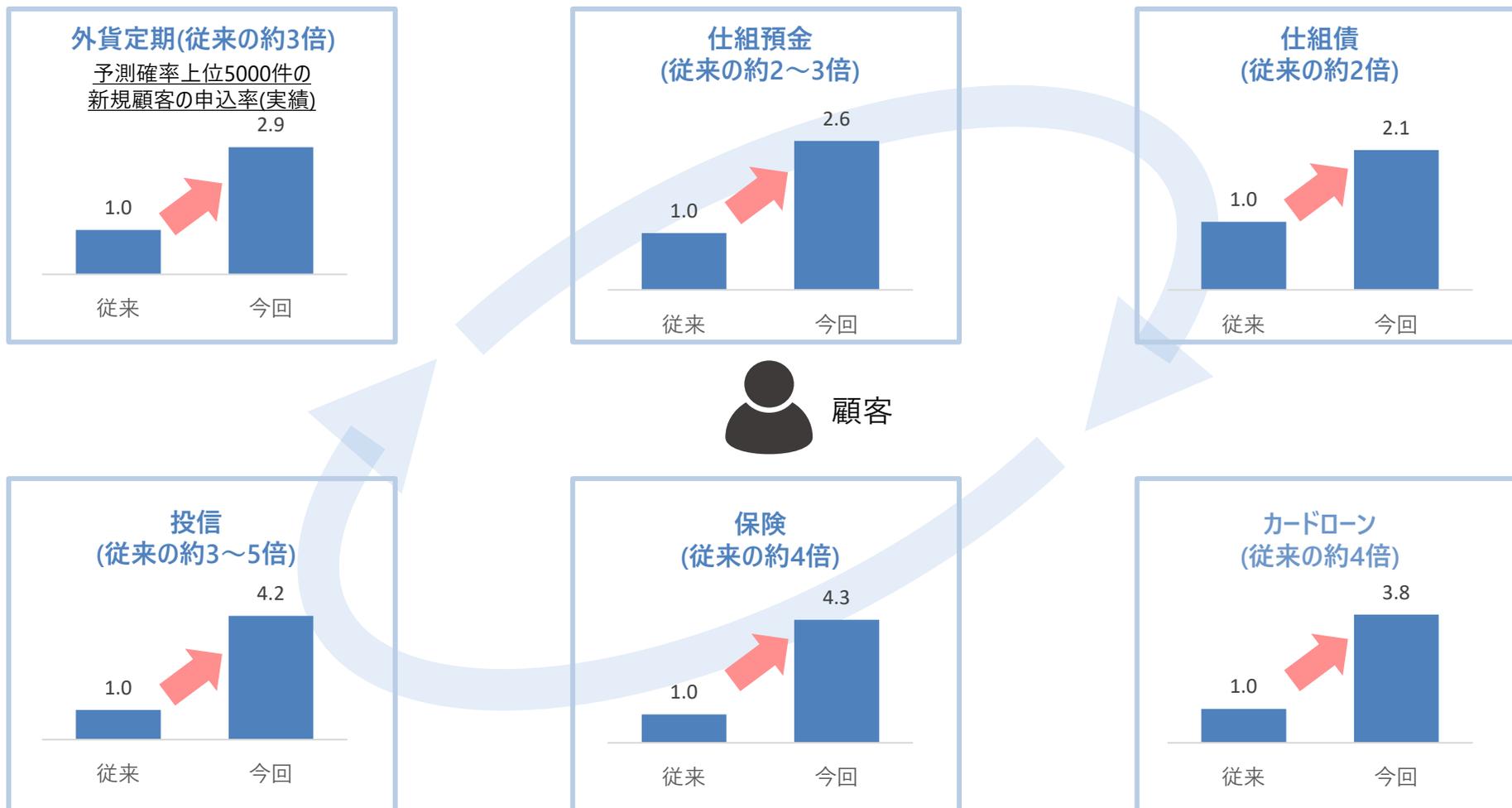
工事現場での安全確認の支援を目的として、工事安全判定モデルを導入

- AIが瞬時に物体形状を検出し、自動で安全確認判定。業務効率の向上及び工事現場の事故抑制に貢献



各種預金、債権、投資信託、保険など多様な商品のクロスセルに活用

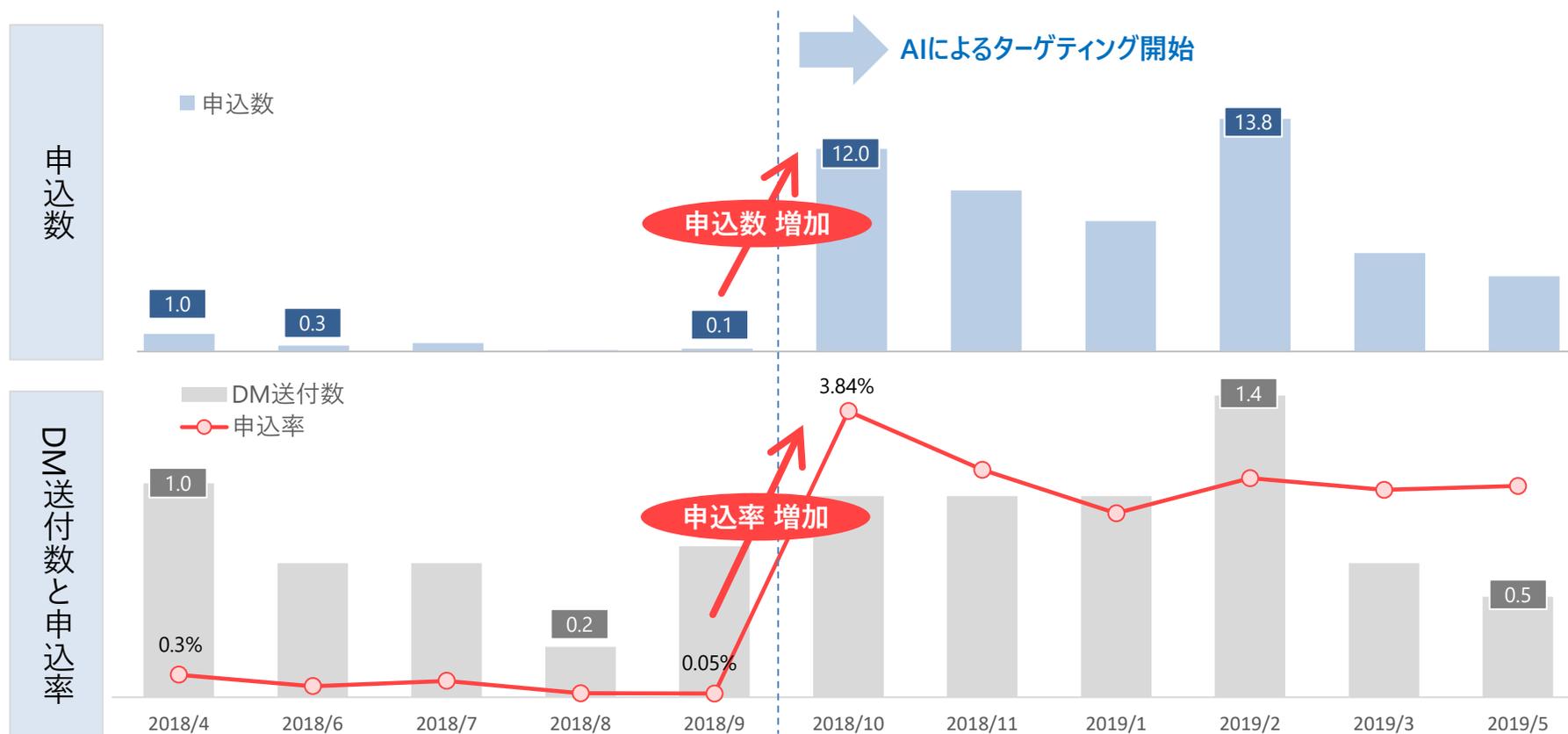
- 顧客の属性と行動からAIが顧客の購買を予測。各個人に適したクロスセルを活用した販促活動を実施し顧客獲得を実現
- 約2～6倍の顧客獲得効果を確認



* 約300万の顧客に対してスコアを付与し検証。顧客獲得効果は従来を1.0とした指数表示

ターゲティングAIを活用した顧客獲得施策の導入により、申込数・申込率の増加を実現

カードローン向けAIターゲティング施策実施時の申込実績(金融機関A)



* DM送付数と申込数は2018/4を1.0とした指数表示

AIプロダクト主軸のREDエンジンは、実運用に必要な機能を兼ね備えたAIモデルの総合実行基盤

- 主要顧客は金融機関が多く、与信判断、決済などの不正検知に活用
- 「REDエンジン」を基礎としながら、対象ビジネスに特化し、システム要件の高い領域への展開にも着手

アナリティクスコンサルティング事業

アップセル



*1 アンサンブル：複数の機械学習モデルを組み合わせて、高性能な一つの機械学習モデルを構築する手法

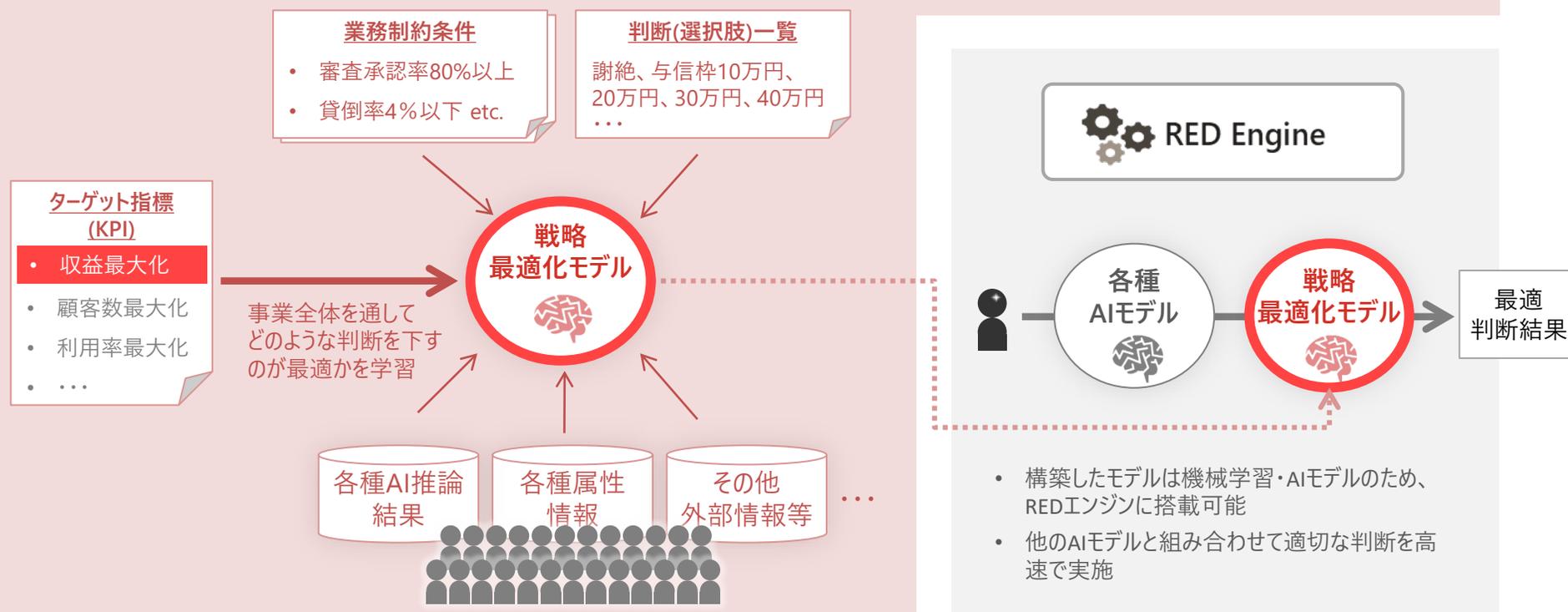
各種AIの推論値・業務上の制約等を加味した上で、事業のKPIを最大化するように最適な判断を行うAIモデル「戦略最適化モデル」を構築するエンジン

- 金融業界では与信戦略、製造業界では在庫・工場ライン最適化、その他シフト管理最適化等、適用範囲は広い

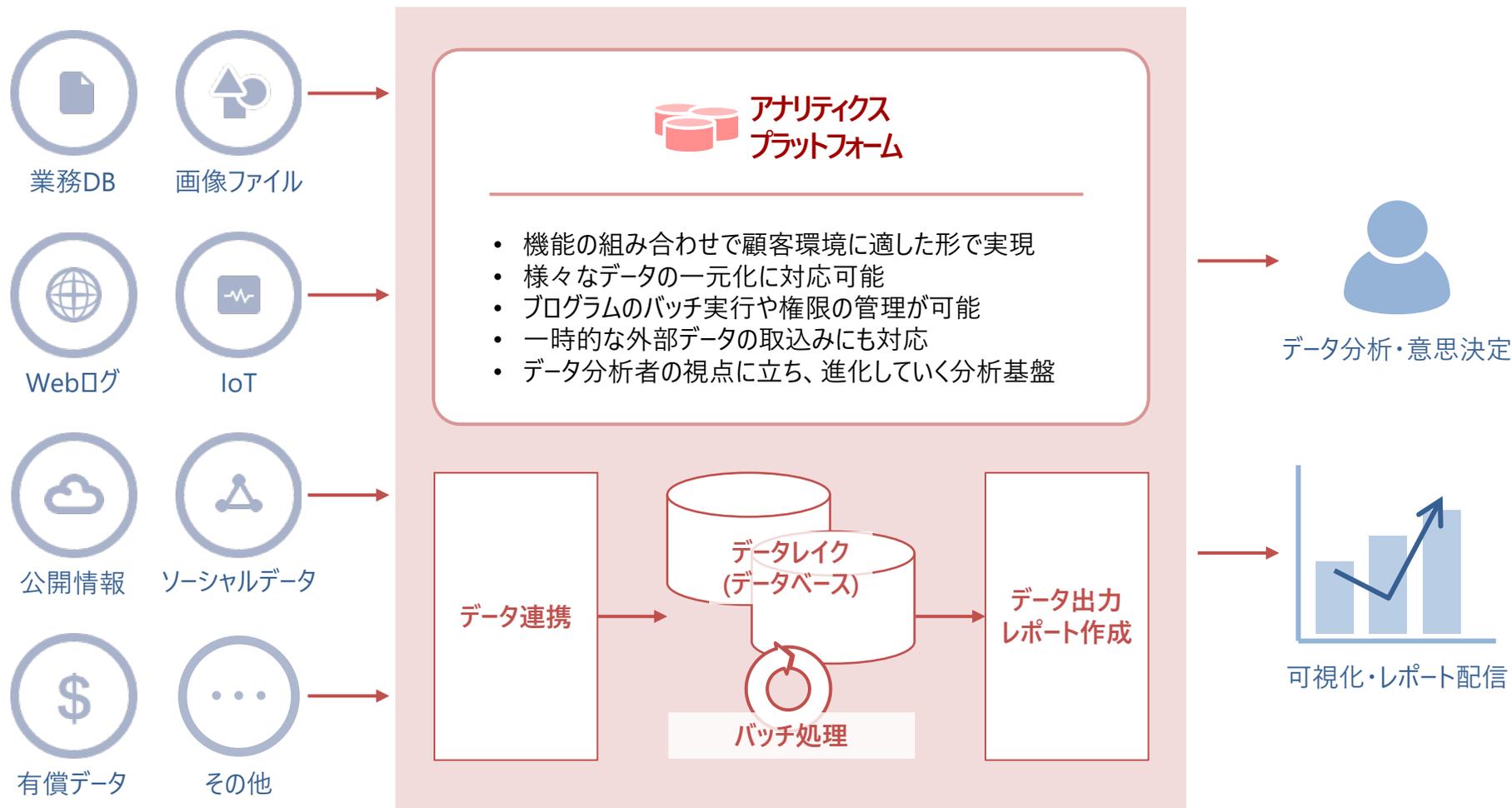


戦略最適化エンジン(仮)

- KPIと業務制約を設定することで、最適な選択を行うAIモデルを構築
- 業務制約条件やデータを内部で加工し、最適化処理をより高速に実行
- 各業務制約条件の制約の強さを可視化
- 構築したAIモデルはREDエンジンに搭載可能

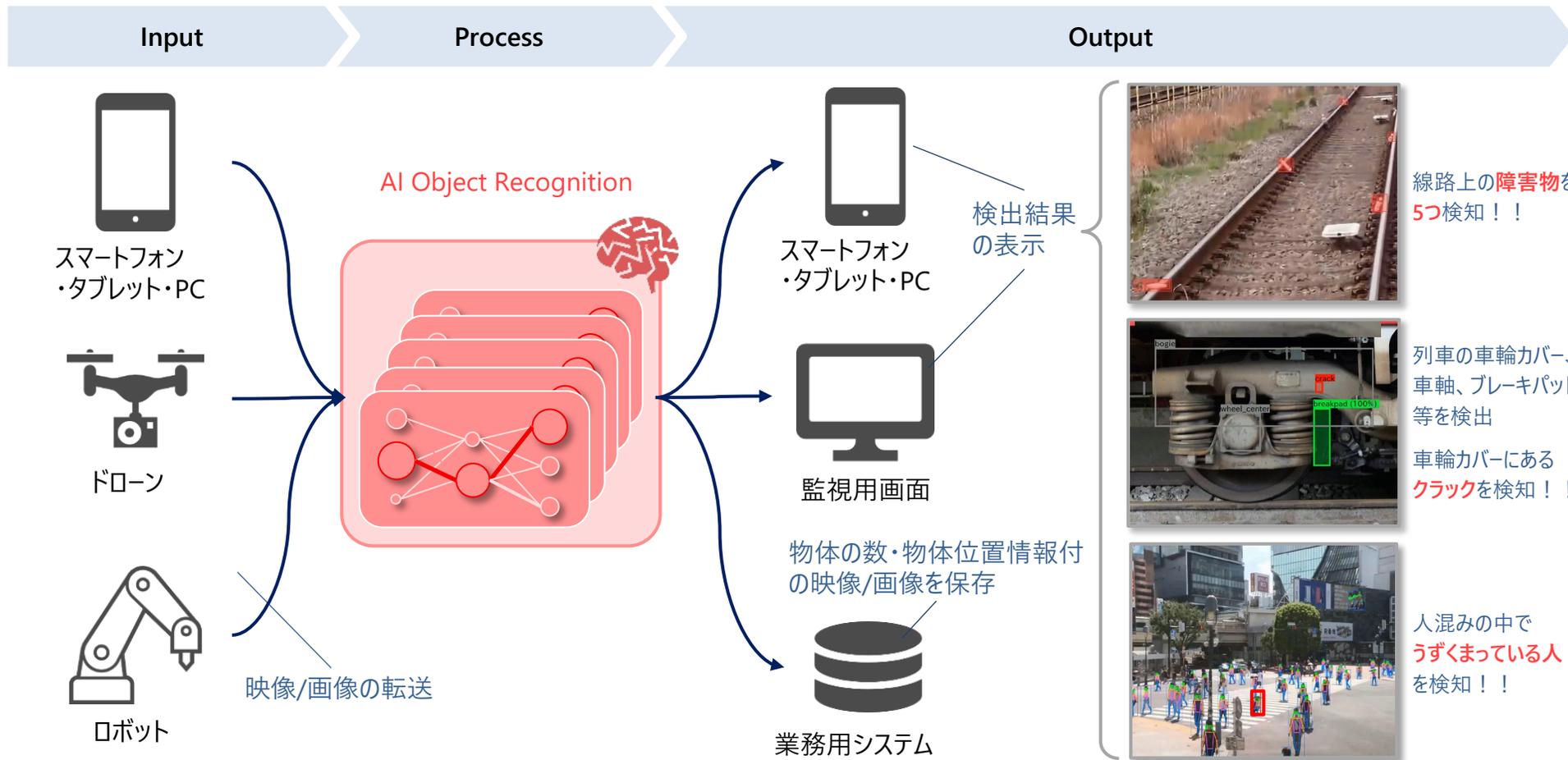


全データを一元管理し、様々なデータ分析に適応するプラットフォーム



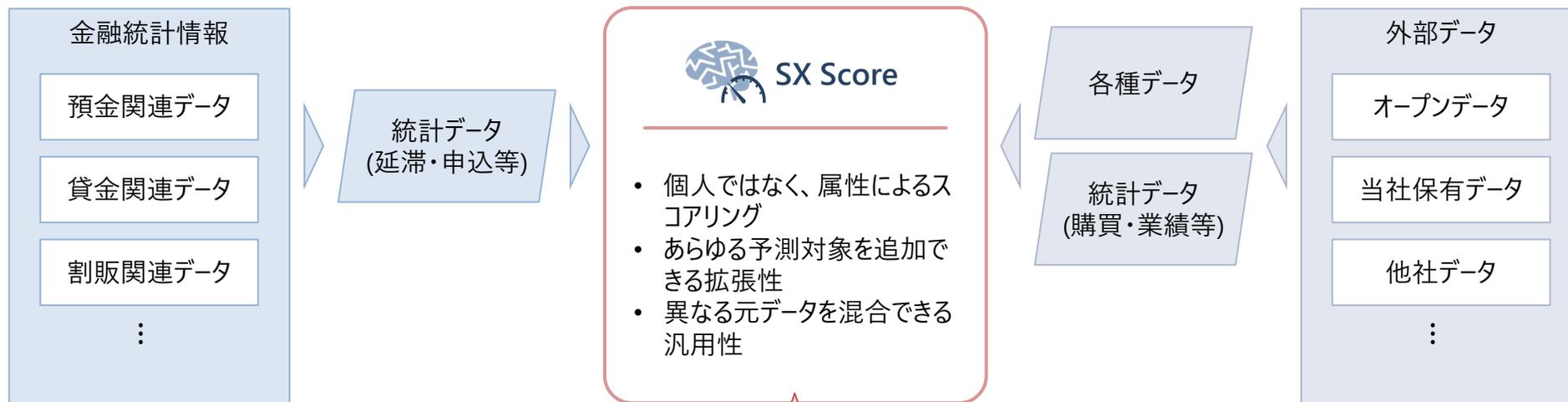
様々なインターフェースに対応した映像・画像用解析エンジン

- 対象物の件数・形状・挙動・体勢等をAIが特定。交通量調査、資産管理(在庫管理・設備点検等)、不審挙動者発見等、適用範囲は広い



- スマホ・監視カメラ・ドローン等の多様なデバイスに対応しており、インターネットに繋がってさえいれば即座にサービスが利用可能
- SX独自の高速処理技術を導入し、多数のパラメータを持つ複雑な深層学習モデルを搭載しつつも、低レイテンシな予測を実現

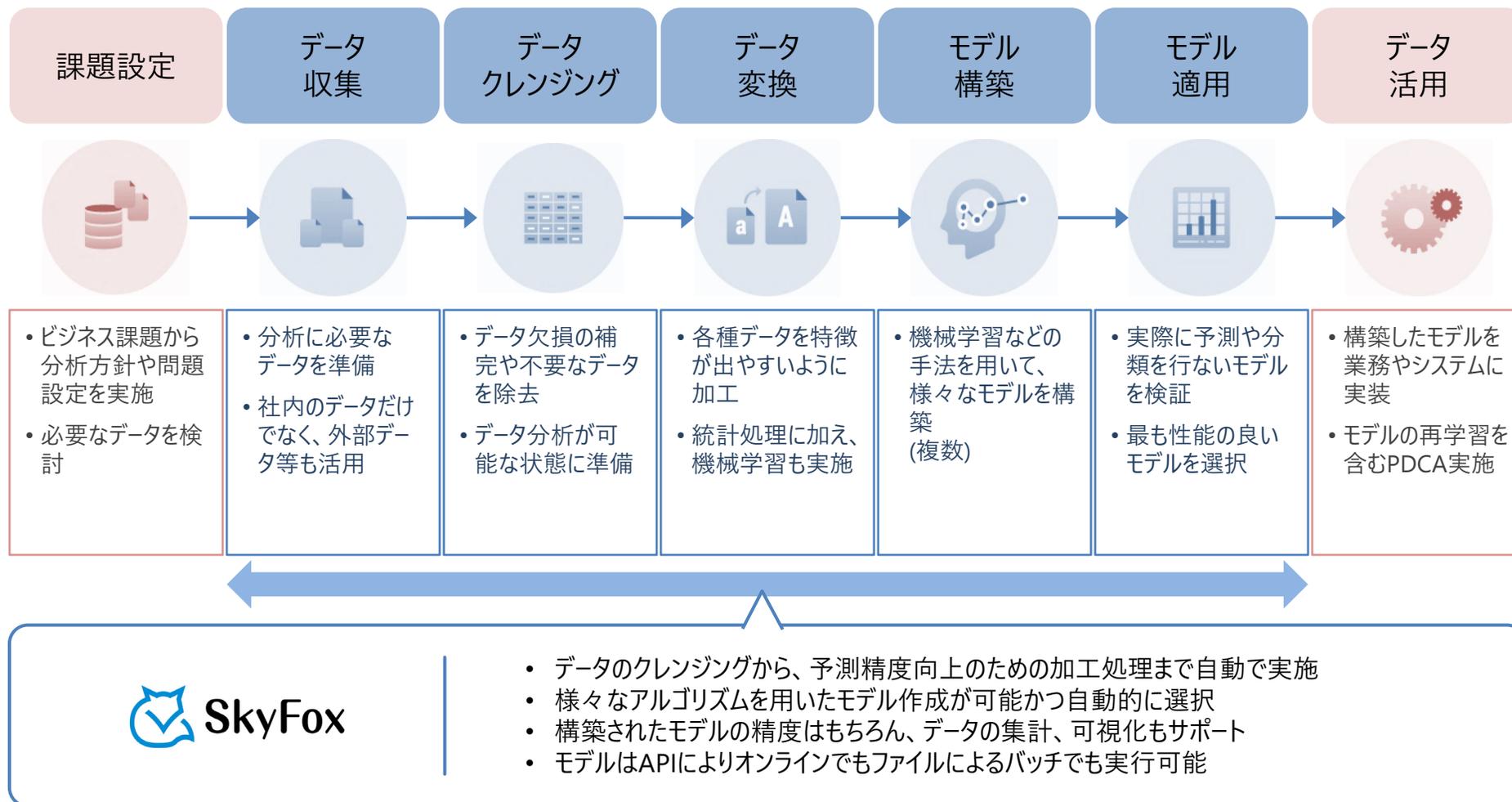
AIを活用し、様々な情報から個人セグメント単位でリスクやニーズを予測したスコアを提供



顧客セグメント						SXリスクスコア(延滞・貸倒等)					SXマーケティングスコア(申込・契約等)					
ID	生年	性別	郵便番号	年収帯	...	クレジットカード	カードローン	住宅ローン	...	総合リスク	クレジットカード	カードローン	住宅ローン	投資信託	生命保険	...
1	1968	M	220	300	...	75	81	87	...	81	85	92	99	35	40	...
2	1983	M	108	450	...	77	43	68	...	62	79	78	76	89	30	...
3	1987	F	921	600	...	65	78	43	...	54	81	83	65	78	50	...

⋮

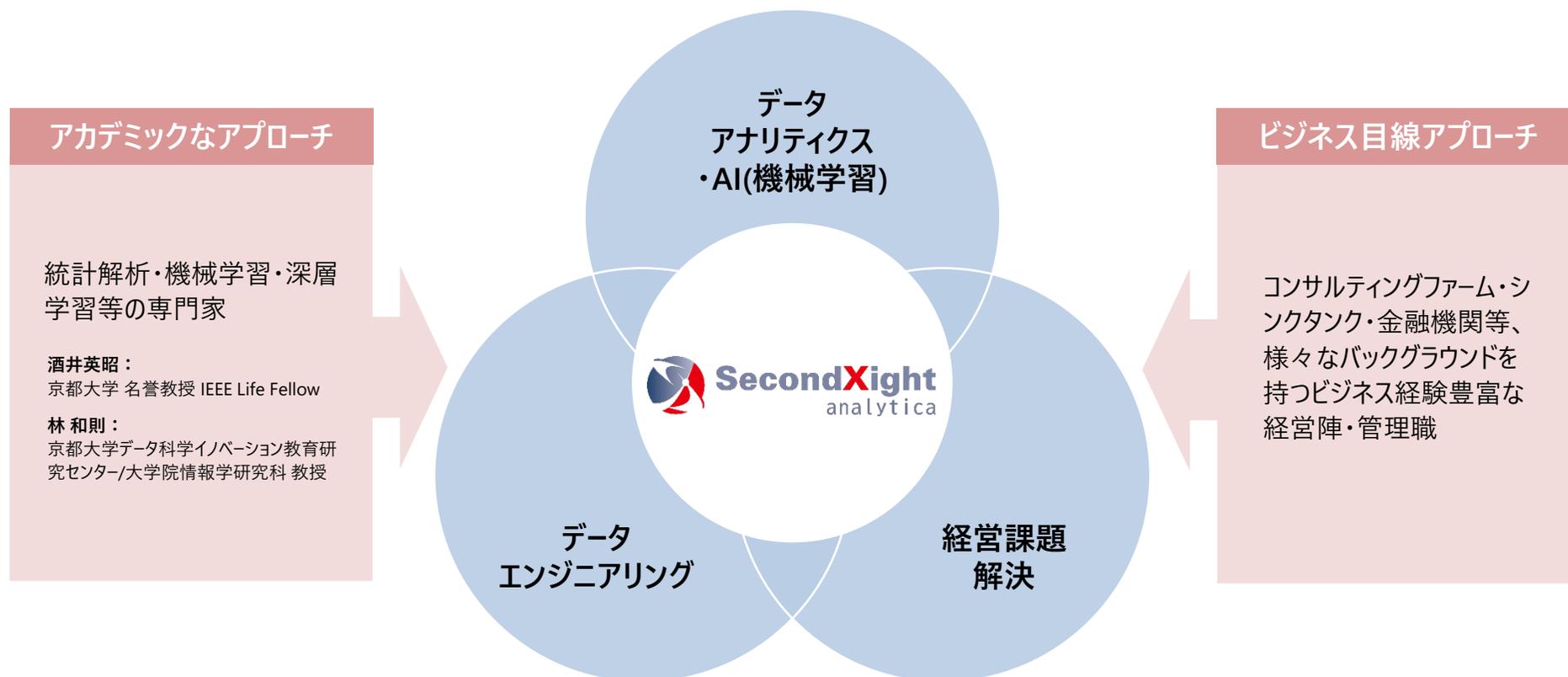
SkyFoxは「プログラミングや統計知識が必要」というアナリティクスの課題を解決



2つのアプローチ

データアナリティクス/AI(機械学習)とデータエンジニアリング、経営課題解決を三位一体で対応

- アカデミックなアプローチとビジネス目線アプローチの融合を追求
- 新しい技術を積極的に導入しつつ、実践に則した課題解決支援策を提供する独自のポジションを追求



ストックビジネス
拡大

- アナリティクスコンサルティング～大型パッケージ製品(AIプロダクト)導入の一気に通貫したサービス提供を強化
- 自力販売強化・協業販売強化等によりSaaS型製品(AIプロダクト)を拡販

アナリティクス
コンサルティング
領域拡大

- 新技術を提供することなどにより、既存クライアントとの取引深耕
- 成功プロジェクトの技術・ノウハウを業界内・外に横展開することでコンサルティングサービスの提供領域を拡大

アカデミア融合

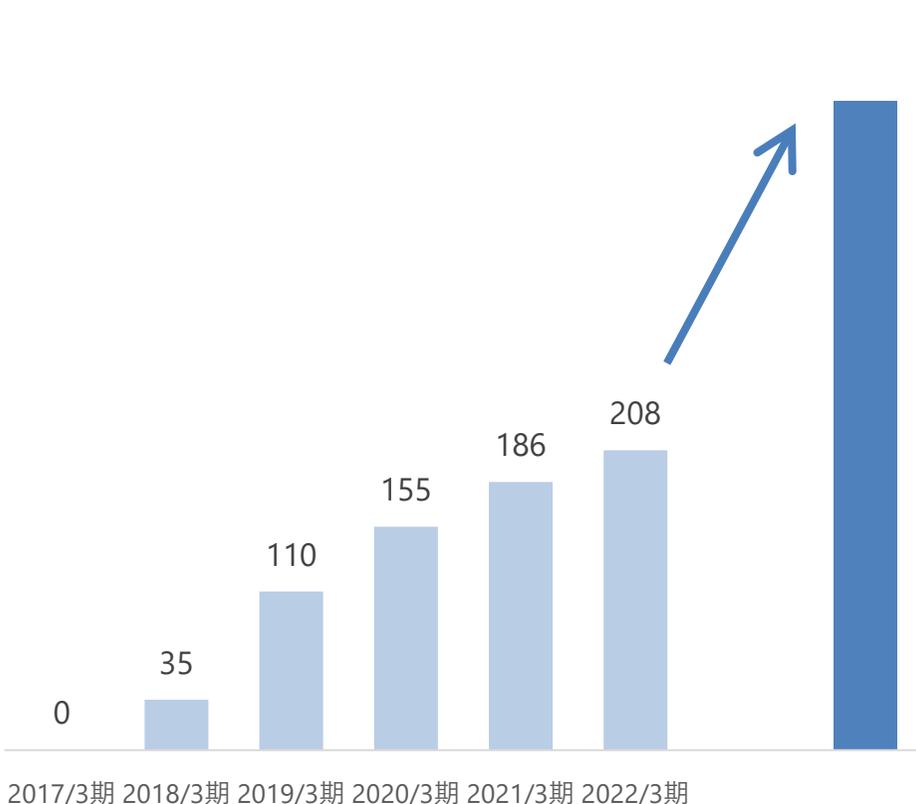
- アカデミアと連携した新技術の開発・検証
- 当社プロジェクトへの技術顧問の参画

付加価値最大化を追求し、AIプロダクト事業(SaaS型プロダクト)拡販を軸にストックビジネスを強化

- ターゲットは個社別カスタマイズのニーズが少ない中小企業
- アナリティクスコンサルティングでも、大企業を主なターゲットに、ストック売上となる解析モデル利用ライセンス収入の拡大を想定

ストックビジネスの売上の展望

(百万円)

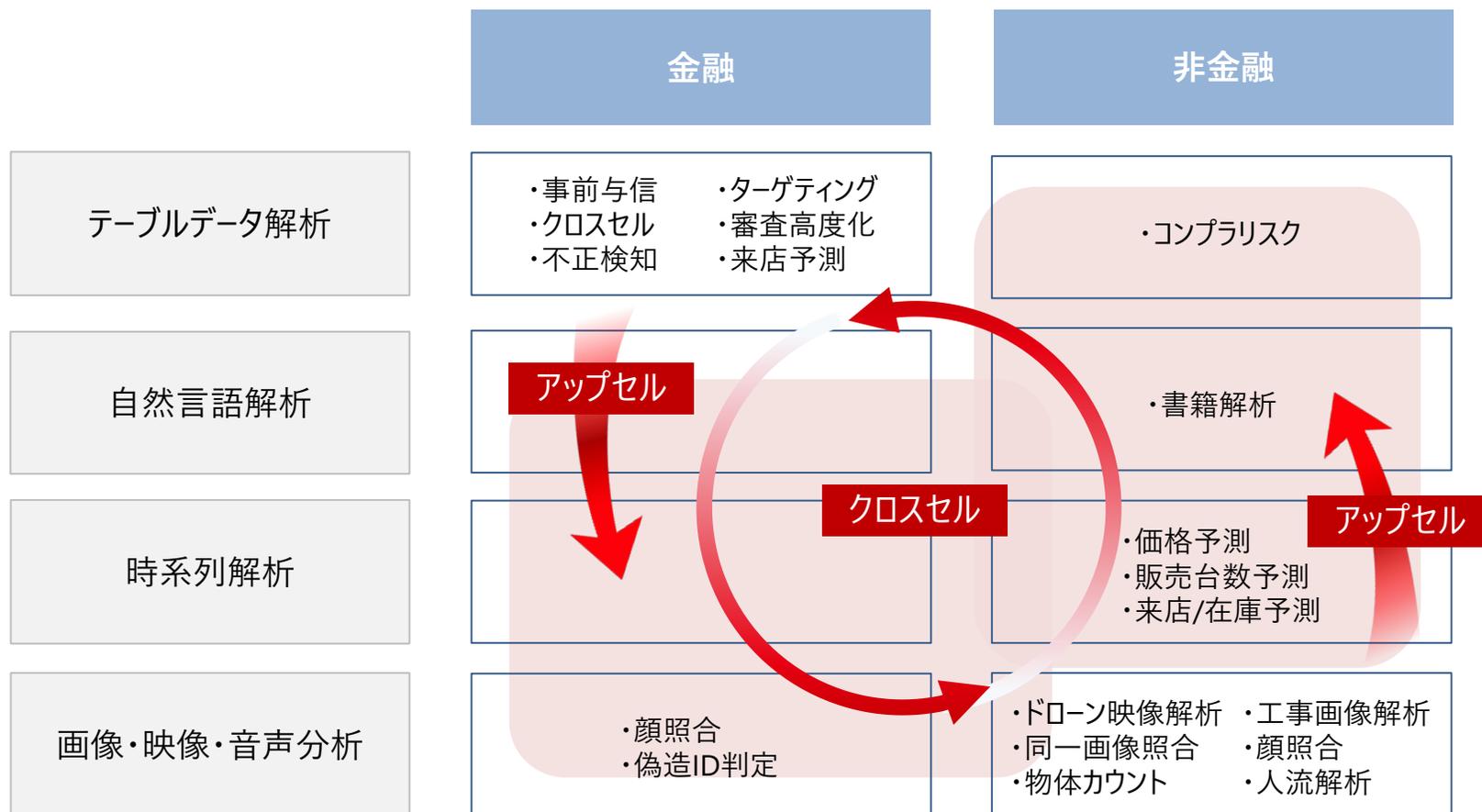


拡販に向けてのアクションプラン

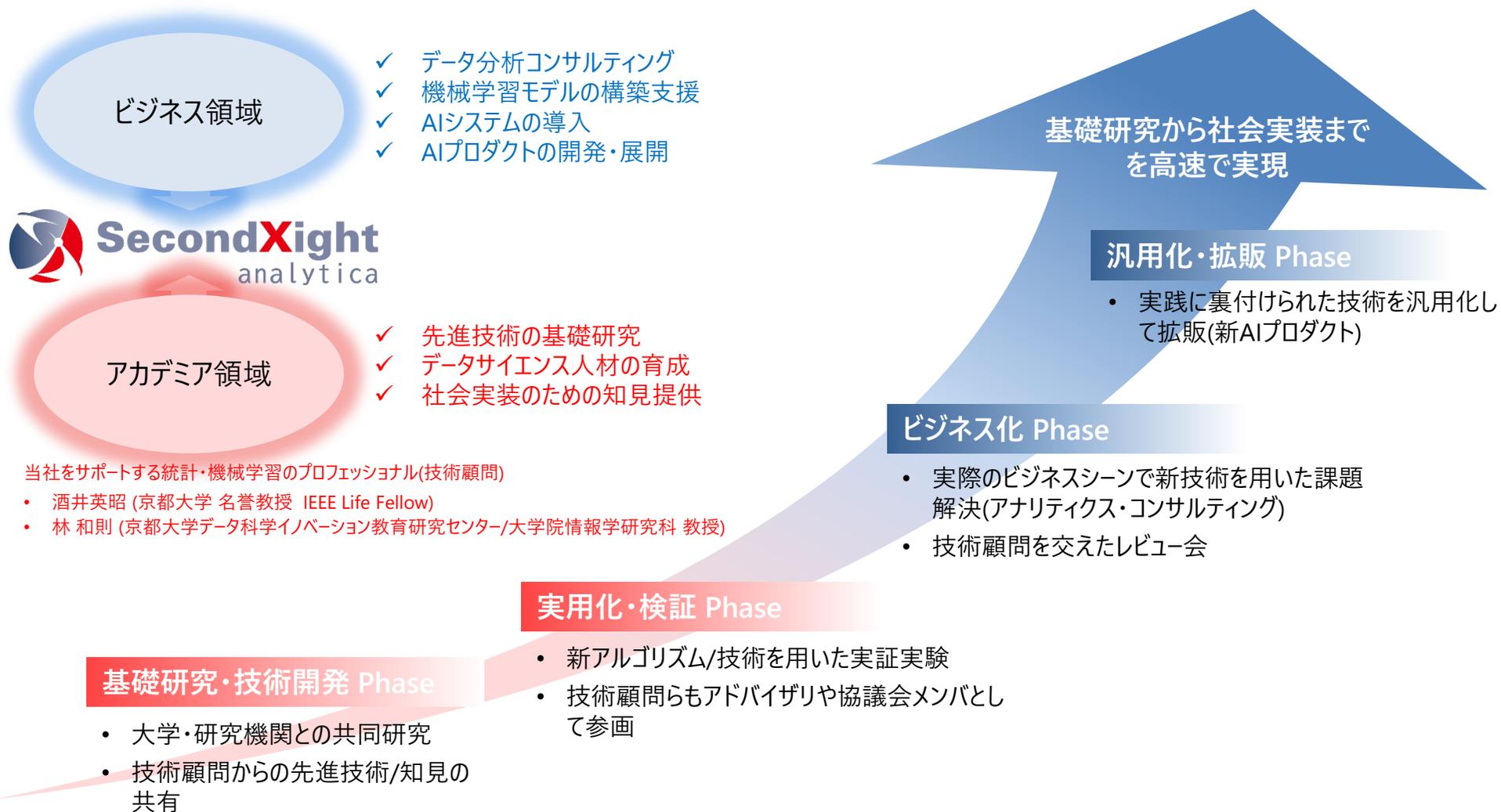
- | | |
|------------|---|
| セールス強化 | <ul style="list-style-type: none"> • BIやCDP、マーケ、HR、セールス系のSaaS、クラウドサービス事業者と連携し、セット売りを促進 • 協業会社との営業協力 • PoC支援が実施可能な営業メンバーの育成 |
| マーケティング強化 | <ul style="list-style-type: none"> • SEO対策 • オンラインセミナー開催 • 広告宣伝費の投入 • プリミアムシステムの導入 |
| プロダクト強化・拡充 | <ul style="list-style-type: none"> • モデル提供プラットフォームとして強化 (画像解析・言語解析等の機能強化) • 業務特化型サービスの開発 |

主力の金融業界向けテーブルデータ解析を起点に画像・動画・映像や言語など解析範囲の拡大推進

- アップセルによって分析全般の非構造化データへと支援範囲を拡大
- 同時に、金融業界から流通・製造など非金融業界へクロスセルも展開。サービス提供領域の全方位的拡大を図る



アカデミアとの密な連携により、先進的なAI領域のナレッジポケットを獲得。
それらをいち早い実用化、ビジネス化の実現でテクノロジーアドバンテージ確保の構造を確立



当社をサポートする統計・機械学習のプロフェッショナル(技術顧問)

酒井英昭

京都大学
名誉教授
IEEE Life Fellow



1987年～
1988年

米国スタンフォード大学客員研究員

1997年

京都大学教授。
統計学における時系列解析、電気通信分野の統計的信号処理、適応信号処理の教育研究に従事し、国内雑誌で2度の論文賞受賞のものを含め100篇を超える研究論文を国内外の雑誌に発表、書籍4篇を上梓

1997年～
2001年

統計数理研究所運営協議員。
IEEE Transactions on Signal Processing, IEEE Signal Processing Magazine, EURASIP Journal of Applied Signal Processing, Signal Processing編集委員歴任

2007年

“For contributions to Statistical and Adaptive Signal Processing”によりIEEE(米国電気電子学会)フェロー

2012年

京都開催のIEEE信号処理ソサイエティの旗艦会議、音響・音声・信号処理国際会議(ICASSP2012、参加者2,000人)の共同組織委員長

林 和則

京都大学
国際高等教育院附属データ科学
イノベーション教育研究センター/
大学院情報学研究科 教授



2009年

京都大学准教授

2017年

大阪市立大学教授

2020年

京都大学教授。
主に情報通信システムを対象とした統計的信号処理に関する教育研究に従事し、60篇超の学術雑誌論文、100篇超の国際会議論文を発表。京都大学国際高等教育院附属データ科学イノベーション教育研究センター及び数理・データサイエンス教育強化拠点コンソーシアムにおいてデータサイエンス教育の学内外の普及活動に従事。数理・データサイエンス教育強化拠点コンソーシアムカリキュラム分科会副査

<受賞歴>

2009年

第7回国際コミュニケーション基金(現KDDI財団)優秀研究賞 受賞
国際会議 IEEE Globecom 2009 Best Paper Award 受賞

2011年

電子情報通信学会通信ソサイエティ Best Paper Award 受賞
国際会議 WPMC 2011 Best Paper Award 受賞

2014年

電子情報通信学会通信ソサイエティBest Tutorial Paper Award受賞

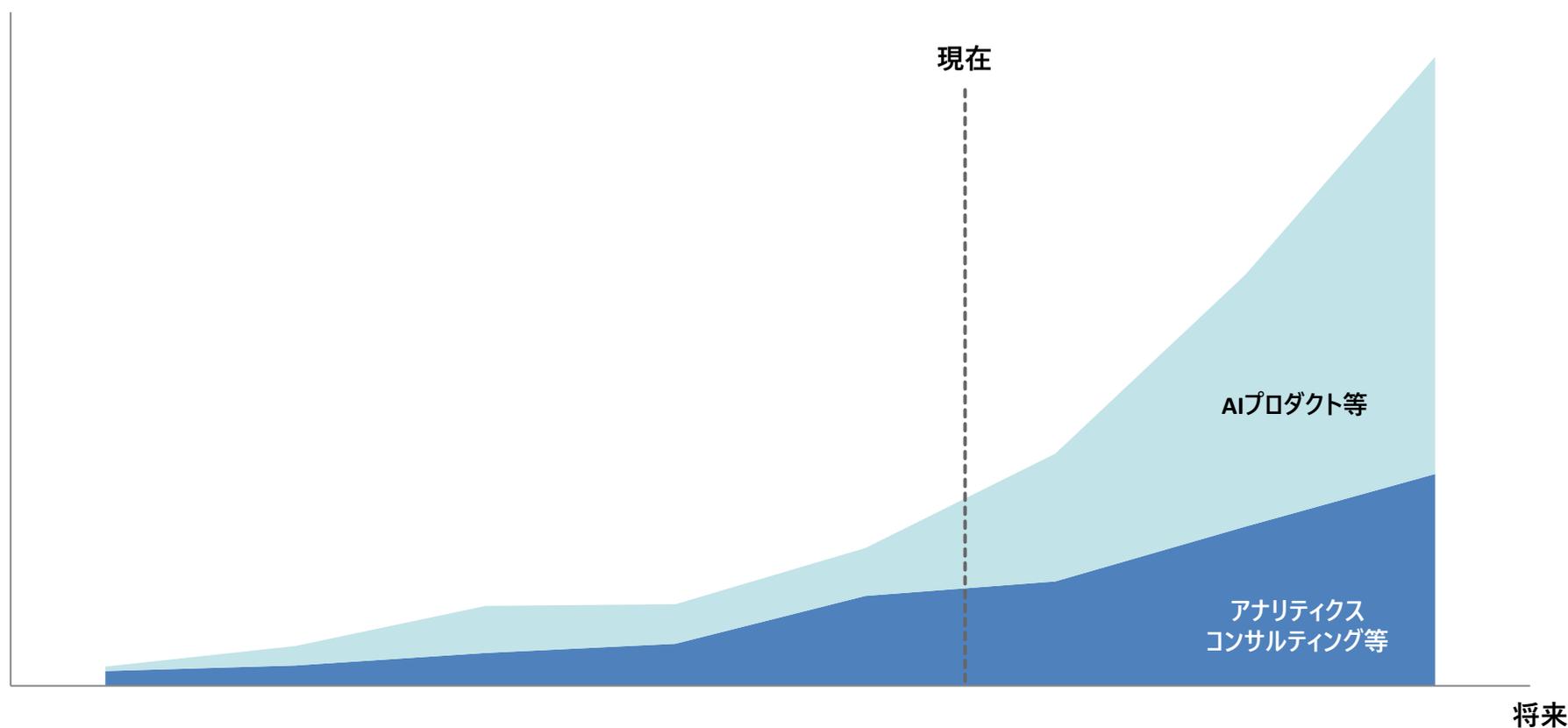
2019年

国際会議 APSIPA ASC 2019 Best Special Session Paper Nomination Award 受賞

今後は全方位的にサービスを提供

- 金融から非金融へ、テーブルデータ解析から自然言語・時系列・画像・映像解析へ
- フロー売上を中心としたアナリティクスコンサルティングからストック売上を中心としたAIプロダクトへとシフト

売上高



(千円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高	132,841	266,655	272,415	495,131	738,063
経常利益	5,997	42,549	13,327	46,800	145,951
当期純利益	2,754	20,341	7,716	30,996	104,179
資本金	109,079	114,224	158,709	185,017	193,185
発行済株式総数*1	普通株式 292,603株 甲種類株式 874,000株	普通株式 299,103株 甲種類株式 874,000株	普通株式 448,279株 甲種類株式 874,000株	普通株式 1,173,587株 甲種類株式 318,000株	普通株式 2,512,322株 甲種類株式 492,000株
純資産額	129,703	160,334	259,795	351,604	474,096
総資産額	148,919	220,052	338,934	497,126	651,791
1株当たり純資産額*2	18.1円	31.0円	64.1円	103.5円	145.3円
1株当たり当期純利益*2	1.2円	8.7円	3.1円	10.7円	34.7円
自己資本比率	87.1%	72.9%	75.8%	68.5%	70.8%
自己資本利益率	2.3%	14.0%	3.7%	10.4%	26.0%
営業CF	—	—	-6,397	89,685	53,569
投資CF	—	—	-142,597	-30,722	-84,152
財務CF	—	—	118,945	22,089	8,394
現金及び現金同等物の 期末残高	—	—	121,432	202,484	180,295
従業員数	8名	11名	18名	24名	35名

*1 2022年1月21日付けで普通株式1株につき普通株式2株、甲種類株式1株につき甲種類株式2株の割合で株式分割を行っております

*2 2018/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております

- 本資料において提供される情報には、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)が含まれております。これらは当社の現時点における予定、見込み又は予想に基づくものであり、様々なリスクや不確実性が内在しております。そのため、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向といった環境の変化などにより、実際の結果が大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる「見通し情報」の更新もしくは改訂を行う義務を負うものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれらを保証するものではありません。

<お問い合わせ先>

セカンドサイトアナリティカ株式会社
管理本部 IR担当宛

info-ir@sxi.co.jp
03-6776-7833